

**PENGELOLAAN BISNIS BATIK DI KAMPUNG BATIK  
LAWEYAN SURAKARTA  
(Studi Ethnografi di Perusahaan Batik Merak Manis)**



Disusun sebagai salah satu syarat menyelesaikan Program Studi Strata I pada  
Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Oleh:

**PRISTA HASNA ALIYAH**

**A210170262**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI  
FAKULTAS KEGURUAN DAN PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

**2021**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**PENGELOLAAN BISNIS BATIK DI KAMPUNG BATIK LAWEYAN SURAKARTA**  
**(Studi Ethnografi di Perusahaan Batik Merak Manis)**

Diajukan Oleh :

**PRISTA HASNA ALIYAH**

**A210170262**

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh:

Surakarta, 3 November 2021



Dr. Suranto, S.Pd, M.Pd  
NIDN. 0630108301

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**NASKAH PUBLIKASI**  
**PENGELOLAAN BISNIS BATIK DI KAMPUNG BATIK LAWEYAN**  
**SURAKARTA**

(Studi Ethnografi di Perusahaan Batik Merak Manis)

Oleh:

**Prista Hasna Aliyah**

**A210170262**

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji  
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pengetahuan  
Universitas Muhammadiyah Surakarta  
Pada Hari Rabu  
Dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat

Susunan Dewan Penguji

1. Dr. Suranto, S.Pd., M.Pd  
(Ketua Dewan Penguji)
2. Dr. Suyatmini, M.Si  
(Anggota I Dewan Penguji)
3. Dr. Agus Susilo, M.Pd  
(Anggota II Dewan Penguji)

(.  .)

(.  .)

(.  .)

Surakarta, 27 November 2021  
Universitas Muhammadiyah Surakarta  
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan  
Dekan,



**Prof. Dr. Sumama M.Pd**  
**090701600**

## PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam publikasi ilmiah ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka akan saya pertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 3 November 2021



Prista Hasna Aliyah

NIM. A210170262

# **PENGELOLAAN BISNIS BATIK DI KAMPUNG BATIK LAWEYAN SURAKARTA**

## **(Studi Ethnografi di Perusahaan Batik Merak Manis)**

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pengelolaan bisnis batik serta hambatan dan solusi dalam pengelolaan bisnis batik di Kampung Batik Laweyan Surakarta. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan desain ethnografi. Data yang digunakan peneliti bersumber dari pengelola dan karyawan Batik Merak Manis. Teknik pengumpulan data diperoleh menggunakan wawancara dan observasi. Teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Teknik keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi sumber. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Pengelolaan bisnis batik terdapat beberapa aspek yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan, evaluasi kinerja karyawan, pembelanjaan, mekanisme produksi, target produksi, pengembangan produk, dan pemasaran hasil produk. (2) Hambatan yang ada yaitu a) Harga bahan baku yang tidak stabil b) Kurangnya kedisiplinan karyawan. Solusi yang digunakan pengelola untuk mengatasi hambatan adalah a) Membuat persediaan untuk bahan baku dan menurunkan keuntungan produk b) Memberikan pengertian kepada karyawan untuk izin bekerja jauh-jauh hari, membuat peraturan, dan bersikap tegas dalam memberikan perizinan kepada karyawan.

**Kata Kunci:** Pengelolaan Bisnis, Batik Merak Manis, Kampung Batik Laweyan

### **Abstract**

This research aims to describe the management of the batik business as well as the obstacles and solutions in the management of the batik business in Kampung Batik Laweyan Surakarta. This study uses a qualitative method with an ethnographic design. The data used by the researcher comes from the managers and employees of Batik Merak Manis. Data collection techniques were obtained using interviews and observation. The data analysis technique uses data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The data validity technique used is source triangulation. The results of this study indicate that: (1) The management of the batik business has several aspects, namely planning, organizing, directing and monitoring, evaluating employee performance, spending, production mechanisms, production targets, product development, and product marketing. (2) The existing obstacles are a) unstable raw material prices b) Lack of employee discipline. The solutions used by managers to overcome obstacles are a) Making supplies for raw materials and reducing product profits b) Giving understanding to employees for permits to work ahead of time, making regulations, and being firm in giving permits to employees.

**Keywords:** Business Management, Merak Manis Batik, Surakarta

## **1. PENDAHULUAN**

Pengelola perusahaan memiliki peran yang sangat penting dalam hal mengelola bisnis yang ia miliki, karena ialah yang memegang kewenangan dalam pengambilan suatu keputusan.

Pengelola perusahaan tentunya harus mengerti tentang ilmu pengelolaan bisnisnya. Dalam mengelola bisnis terdapat faktor-faktor yang dapat mempengaruhi suatu perusahaan, untuk itu sangat dibutuhkan pertimbangan dalam hal pengambilan keputusan agar pengelolaan bisnis menjadi lebih efisien dan menghasilkan suatu keputusan yang tepat agar perusahaan bisa mencapai kemajuan yang lebih baik. Salah satu faktor yang harus diperhatikan dalam mengelola bisnis adalah bagaimana suatu perusahaan mengelola perusahaannya dengan baik agar tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan. Faktor lain yang menyebabkan gagalnya suatu bisnis adalah situasi ekonomi, kebijakan ekonomi, perkembangan teknologi, faktor sosial, hubungan dengan pelanggan, hubungan dengan supplier, intensitas persaingan, pengelolaan yang buruk pada bank, kecelakaan, kurangnya motivasi, kurangnya keterampilan, kurangnya kemampuan, karakteristik yang buruk, executive issues, patnership, strategi dan investasi, dan staffing (Arasti et al., 2014).

Pengelolaan adalah proses memantau segala hal yang berkaitan dengan pelaksanaan kebijakan dan pencapaian dengan tujuan tertentu. Menurut Indriastuti (2009) pengelolaan merupakan penanganan terhadap suatu proses kegiatan yang diatur secara rapi melalui kerjasama dengan orang lain. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan adalah ilmu manajemen yang melibatkan proses mengelola dan mengolah hal-hal tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. Pengelolaan bisnis mengacu pada kegiatan bisnis yang dilakukan oleh perusahaan atau individu dalam usahanya untuk mendirikan bisnis, menyiapkan anggaran keuangan dan mengoperasikan perusahaan yang berkaitan dengan produksi, pemasaran, sumber daya manusia, dan manajemen keuangan.

Batik menjadi salah satu bisnis yang memiliki pengaruh besar di Indonesia (Nurhaida et al., 2015). Data yang terdapat di Direktorat Jenderal UKM, Kementerian Perindustrian Republik Indonesia menyebutkan bahwa terdapat 47.775 UKM batik yang ada diseluruh Indonesia (Rahadi et al., 2020). Berdasarkan data tersebut banyak pengusaha batik yang tersebar diseluruh Indonesia. Dengan banyaknya pengusaha batik, maka diperlukan adanya pemanfaatan yang lebih optimal terhadap bisnis batik sehingga mampu memberikan dampak yang lebih terasa kepada masyarakat khususnya dampak dalam bidang ekonomi.

Kota Surakarta merupakan salah satu kota yang terletak di Jawa Tengah yang menjadi sentra produksi batik yang terkenal akan kualitas batiknya yang baik. Tidak hanya menjadi sentra produksi batik yang terkenal, kota Surakarta juga memiliki produk unggulan yang merupakan salah satu warisan budaya yang dimiliki oleh kota Surakarta. Mulai tahun 1911 Kampung Batik Laweyan Solo menjadi bukti pada masa keemasan Serikat Dagang Islam yang

dipelopori oleh KH Samanhudi, dan tentunya semakin hari popularitasnya semakin meningkat seiring dengan diperkenalkannya batik dari Solo ke luar negeri (Mangedaby et al., 2017).

Kampung Batik Laweyan menjadi salah satu kampung wisata batik yang berada di Solo. Di daerah Solo terdapat dua pusat sentra batik yaitu di daerah laweyan dan di daerah kauman, dan sering disebut sebagai Kampung Batik Laweyan dan Kampung Batik Kauman. Letak Kampung Batik Laweyan berada di laweyan Surakarta. Di Kampung Batik Laweyan terdapat banyak toko-toko batik atau showroom batik dari berbagai jenis merek usaha. Alasan kenapa Kampung Batik Laweyan menjadi salah satu objek wisata karena di kampung ini terdapat banyak usaha dalam bidang batik dan untuk meningkatkan potensi yang ada.

Berbagai macam tantangan yang dihadapi oleh bisnis batik yaitu persaingan yang semakin ketat dan pengelolaan pemasaran produk yang tidak efektif, dan pada akhirnya akan mempengaruhi kinerja dan mengurangi keuntungan dari bisnis batik tersebut. Akibatnya, akan banyak perusahaan batik di Solo yang akan mengalami kerugian, gulung tikar atau beralih ke jenis usaha lain. Keberlangsungan bisnis batik khas Solo pun akan terancam punah. Pengelolaan bisnis yang tepat sangat dibutuhkan dalam membantu perusahaan kecil dan menengah untuk bertahan hidup dalam lingkungan bisnis yang makin tak terduga. Pengelolaan bisnis yang baik diharapkan dapat membantu pihak-pihak yang terlibat dalam rantai pasok industri batik untuk meningkatkan efisiensi operasional perusahaan yang ada di Batik Merak Manis. Karena pengelolaan bisnis yang tepat memang dibutuhkan saat ini, untuk itulah saya tertarik untuk meneliti terkait dengan pengelolaan bisnis yang ada di Batik Merak Manis yang terletak di Kampung Batik Laweyan Surakarta. Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan bagaimana pengelolaan bisnis batik, hambatan yang dihadapi dan solusi dalam pengelolaan bisnis batik di Kampung Batik Laweyan Surakarta. Manfaat penelitian ini untuk memberikan manfaat serta wawasan yang luas dalam kegiatan berbisnis khususnya pada bisnis batik dan meningkatkan sistem pengelolaan yang baik serta untuk mewujudkan kepuasan yang maksimal serta dapat dijadikan pertimbangan dalam pengelolaan bisnis batik di Kampung Batik Laweyan Surakarta agar menjadi lebih baik.

## **2. METODE**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan etnografi. Penelitian ini dilakukan di Kampung Batik Laweyan Surakarta pada bulan Juli sampai September 2021. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti yaitu wawancara dan observasi. Wawancara dilakukan untuk memperoleh data mengenai pengelolaan bisnis batik beserta hambatan dan solusinya. Narasumber penelitian ini terdiri dari pengelola dan karyawan

Batik Merak Manis. Sedangkan pengumpulan data melalui observasi untuk memperoleh gambaran alur proses produksi dari bahan mentah menjadi bahan jadi yang siap untuk dipasarkan kepada konsumen. Teknik analisis data dengan cara reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan dan verifikasi. Teknik keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi sumber.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **3.1 Pengelolaan Bisnis Batik**

Pengelolaan bisnis adalah proses mengelola dan mengorganisasi kegiatan bisnis yang dimiliki. Pengelolaan pada suatu bisnis sangatlah diperlukan untuk menunjang kemajuan bisnis menjadi lebih baik dan maju. Pengelolaan bisnis batik yang baik tentunya akan menghasilkan kepuasan bagi pengelola perusahaan serta bermanfaat bagi kesiapan dalam sebuah bisnis. Aspek penting yang harus diperhatikan dalam pengelolaan bisnis yaitu meliputi:

##### **3.1.1 Perencanaan**

Perencanaan (*planning*) adalah memikirkan apa yang akan dikerjakan dengan sumber yang dimiliki, Perencanaan dilakukan untuk menentukan tujuan perusahaan secara keseluruhan dan cara terbaik untuk memenuhi tujuan itu. Perencanaan harus mempertimbangkan kebutuhan fleksibilitas, agar mampu menyesuaikan diri dengan situasi dan kondisi baru secepat mungkin. Dalam mengelola bisnis batik terdapat tiga perencanaan. Perencanaan yang pertama adalah perencanaan lokasi dan bangunan. Pengelola bisnis batik memilih lokasi yang strategis dan dekat dengan rumah untuk membangun tempat usahanya. Perencanaan yang kedua adalah modal awal, modal awal yang dimiliki oleh pengelola yaitu sebesar Rp.5.000.000. Perencanaan yang ketiga ada bahan baku dan peralatan, contoh bahan baku adalah kain, pewarna, lilin, dan bahan bakar seperti minyak dan kayu. Untuk peralatan yang dibutuhkan contohnya cap, greseng, meja cat, alat baja, cutting, tungku, jawangan, dll.

##### **3.1.2 Pengorganisasian**

Pengorganisasian merupakan usaha untuk menyusun suatu komponen-komponen pokok dalam suatu organisasi yang diatur sedemikian rupa, sehingga dapat dipakai sebagai sarana untuk mencapai tujuan. Pengorganisasian dilakukan untuk mempermudah sistem operasional pada setiap karyawan dan mempermudah pengawasan kerja agar sesuai dengan standart kerja yang telah ditentukan. Pelaksanaan proses pengorganisasian yang sukses, dapat tercermin pada struktur organisasinya sehingga suatu organisasi dapat mencapai tujuannya. Bisnis batik yang ada di Kampung Batik Laweyan dimiliki oleh perorangan, untuk struktur organisasi perusahaan



batik kebanyakan dikelola sendiri. Struktur organisasi di Batik Merak Manis yaitu pengelola membawahi manajemen kemudian manajemen dibagi menjadi 3 yaitu bagian akuntansi dan marketing, bagian personalia, dan bagian produksi setelah itu baru karyawan. Saat ini Batik Merak Manis memiliki struktur organisasi yang digunakan untuk mengelola bisnis batiknya, karena memang struktur organisasi sangat membantu dalam menjalankan operasional.

### 3.1.3 Pelaksanaan

Aspek pelaksanaan meliputi mekanisme produksi, target produksi, pengembangan produk, pemasaran batik dan pembelanjaan batik. Mekanisme produksi pastinya sesuai standar yang telah ditetapkan. Terdapat 3 jenis batik yaitu batik cap, batik printing dan batik tulis. Setiap jenis batik mempunyai masing-masing alur produksi. Setelah semua produk jenis batik selesai, hal terakhir yaitu masuk ke tahap quality control, apabila lolos dan sesuai lalu masuk ke bagian pengemasan.

Setiap perusahaan batik pastinya memiliki target, hal itu juga berlaku pada perusahaan batik yang memproduksi setiap hari, perusahaan batik mampu memproduksi 300 kodi per hari dan setelah adanya pandemi mengalami pengurangan menjadi antara 50 sampai 100 kodi per hari. Target tersebut harus bisa tercapai guna meningkatkan pemasaran pada hasil produk batik.

Strategi pemasaran juga harus dipilih secara tepat supaya produk barang atau jasa dapat bersaing dan menembus pasaran. Untuk pemasaran dilakukan setiap hari, pemasaran dilakukan oleh reseller yang berada di luar kota yang rata-rata berada di Jawa Timur, kemudian di pasar klewer dan di showroom iliki perusahaan batik. Selain dipasarkan di luar kota, kita juga memasarkan produk secara online agar konsumen dapat membeli secara online.

Untuk pengembangan produk batik tentunya setiap perusahaan batik ingin mengembangkan produk batiknya. perusahaan Batik Merak Manis mempunyai cara tersendiri yaitu dengan cara mengedepankan corak yang identik dengan perusahaan batik tersebut dan menggunakan bahan yang berkualitas. Supaya hasil produk batik dapat digemari dan tetap disukai oleh konsumen serta dapat dengan mudah diterima dipasaran dan target pemasaran dapat tercapai.

Pembelanjaan dilakukan relatif, tergantung penggunaan yang dipakai dan sesuai kebutuhan saja. Untuk pembelanjaan bahan baku seperti kain dengan partai besar, kemudian pewarnaan serbuk<sup>2</sup> warna juga dibeli sesuai kebutuhan. Setiap pengelola bisnis batik mempunyai cara tersendiri untuk mengatur efektifitas pembelanjaan bahan baku pokok untuk menunjang proses produksi di sentra batiknya.

### 3.1.4 Pengarahan dan Pengawasan

Pengelola melakukan pengarahan dan pengawasan setiap hari, karena untuk mengurangi kendala yang tidak diinginkan saat proses produksi dan pengarahan sangat penting dilakukan untuk meningkatkan kualitas hasil produksi. Pengelola bisnis batik melakukan pengarahan dan pengawasan hampir setiap hari dilakukan. Tujuan dilakukannya pengarahan dan pengawasan untuk mengurangi tingkat kesalahan pada saat proses produksi supaya bisa menghasilkan produk barang yang berkualitas dengan model yang sudah ditetapkan oleh pengelola batik.

### **3.2 Hambatan dan solusi dalam pengelolaan bisnis batik**

Dalam melaksanakan pengelolaan bisnis batik tentunya terdapat beberapa hambatan dan solusi untuk mengatasi hambatan yang dihadapi oleh pengelola, yaitu:

#### **3.2.1 Hambatan yang pengelola hadapi dalam mengelola bisnis batik yaitu:**

Harga bahan baku bisa naik secara tiba-tiba tanpa bisa diprediksi oleh pengelola. Apabila harga bahan baku naik, harga jual tidak bisa langsung naik mengikuti dengan harga bahan baku karena resiko konsumen akan pindah ke perusahaan batik yang lain. Bahan baku sangatlah penting untuk proses produksi, apabila bahan baku tidak ada maka proses produksi tidak dapat berjalan. Harga bahan baku juga menentukan harga produk, apabila harga bahan baku naik perusahaan batik tidak bisa langsung menaikkan harga produk.

Rendahnya disiplin karyawan yaitu saat mengambil izin dan cuti bekerja yang dilakukan secara mendadak. Hal tersebut sangat mengganggu proses produksi batik terutama jika pesanan sedang banyak. Dikarenakan jumlah karyawan berkurang, maka pengelola harus mencari pengganti karyawan tersebut agar perusahaan mampu mencapai hasil produksi sesuai target yang telah ditentukan. Pengelola mengalami kesulitan dalam mencari pengganti karyawan dalam waktu yang singkat.

#### **3.2.2 Solusi untuk mengatasi hambatan dalam pengelolaan bisnis batik**

Mengatasi hambatan dalam kenaikan bahan baku yang tidak stabil yaitu membuat persediaan untuk bahan baku dan menurunkan keuntungan produk. Membuat persediaan untuk bahan baku dilakukan agar dapat menghemat pengeluaran dan mencegah kerugian, karena dengan melakukan hal tersebut perusahaan memiliki stok bahan baku apabila nanti harga bahan baku tiba-tiba naik.

Mengatasi hambatan kurangnya rendahnya disiplin karyawan yaitu dengan memberikan pengertian izin jauh-jauh hari, membuat peraturan, dan bersikap tegas dalam memberikan perizinan kepada karyawan. Karyawan yang mengambil izin libur secara

mendadak dapat menghambat proses produksi karena susah mencari karyawan pengganti dalam waktu singkat.

### **3.3 Pembahasan**

#### **3.3.1 Pengelolaan Bisnis Batik Merak Manis**

Pengelolaan merupakan hal yang penting dalam kehidupan suatu bisnis yang sedang berjalan, apabila suatu bisnis tidak dapat menjalankan pengelolaannya dengan baik, maka bisnis tersebut akan mengalami kesulitan untuk mencapai target-target yang sudah ditentukan sebelumnya. Pengelolaan yang baik tentunya harus menghasilkan kepuasan bagi pengelola dan serta dapat bermanfaat bagi kesiapan perusahaan dalam menghadapi tantangan. Pengelolaan bisnis yang baik, lama kelamaan akan menciptakan daya saing antara perusahaan (Nury Ariani Wulansari et al., 2015). Pengelolaan pada bisnis batik tentunya meliputi banyak aspek didalamnya.

Pengelolaan bisnis yang pertama pada bisnis batik adalah perencanaan (*planning*) dimana seorang pengelola harus memikirkan apa yang akan dikerjakan oleh karyawan dengan sumber yang dimiliki. Perencanaan harus mempertimbangkan kebutuhan fleksibilitas, karena dengan fleksibilitas pengelola mampu menyesuaikan diri dengan situasi dan kondisi baru dengan cepat. Perencanaan bisnis digunakan untuk mencapai suatu target dan tujuan yang telah direncanakan (Melati, 2017). Perencanaan awal yang dilakukan untuk memulai bisnis batik yaitu antara lain perencanaan lokasi dan bangunan, perencanaan modal, serta perencanaan alat dan bahan. Ketiga perencanaan tersebut sangat berguna untuk menunjang kelancaran dalam suatu bisnis batik yang baru akan dirintis. Menurut pengelola usaha, faktor lokasi ,bahan, alat, tenaga kerja dan modal sangat penting untuk mendukung kelancaran dan kemajuan suatu usaha.

Pengorganisasian merupakan kegiatan menyusun suatu komponen-komponen pokok dalam suatu organisasi yang diatur dengan sedemikian rupa. Pengorganisasian dilakukan untuk mempermudah sistem operasional pada setiap karyawan. Pelaksanaan pengorganisasian yang sukses, dapat tercermin pada struktur organisasinya sehingga suatu organisasi dapat dengan mudah mencapai tujuannya. Saat ini Batik Merak Manis memiliki struktur organisasi yang digunakan untuk mengelola bisnis batiknya, karena memang struktur organisasi sangat membantu dalam menjalankan operasional. Suatu usaha yang terdapat struktur organisasi dapat membantu untuk mengatur jalannya operasional pada bisnis tersebut. Pelaksanaan proses pengorganisasian yang sukses, dapat tercermin pada struktur organisasinya sehingga suatu organisasi dapat mencapai tujuannya.

Aspek pelaksanaan meliputi mekanisme produksi, target produksi, pengembangan produk, pemasaran batik dan pembelanjaan batik. Mekanisme produksi batik untuk berbagai

jenis batik langkah awalnya sama yaitu dimulai dari bagian potong bahan baku. Bahan baku disini yaitu kain mori putih. Kain tersebut dipotong sesuai dengan ukuran produk yang akan dibuat, setelah kain dipotong kemudian masuk ke tahap selanjutnya sesuai dengan jenis batik yang akan di produksi. Batik cap proses produksi yang dilakukan selanjutnya adalah kain putih tersebut di cap secara manual dengan plat yang sudah ada motifnya. Setelah proses pengecapan selesai, kain tersebut diberi warna dan dijemur apabila sudah kering barulah dijahit. Batik printing proses produksi yang pertama adalah langsung masuk ke sablon dan kemudian jadilah produk yang diinginkan misalnya taplak meja tamu, dll. Batik tulis proses produksi sama dengan bagian cap, yaitu kain dipotong sesuai produk yang diinginkan kemudian langsung di lukis atau di canting oleh karyawan. Setelah semua produk batik selesai, hal terakhir yaitu masuk ke tahap quality control, apabila lolos dan sesuai lalu masuk ke bagian pengemasan. Setiap perusahaan batik melakukan quality control yang ketat pada hasil produk batiknya, hal ini dilakukan agar hasil produksi batik sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Untuk mekanisme proses produksi batik, setiap jenis batik memiliki proses produksi yang berbeda, tetapi untuk langkah awal sama semua yaitu mulai dari potong bahan hingga tahap pengemasan. Setiap perusahaan batik juga melakukan quality control pada proses produksi produk batik, hal tersebut dilakukan agar kualitas barang produksi tetap terjaga dan juga mengurangi kesalahan pada hasil produksi. Menjaga kualitas hasil produksi merupakan tujuan utama bagi para pengelola bisnis batik, suatu kepuasan tersendiri bagi pengelola bisnis batik apabila produk yang dihasilkan sesuai dengan kualitas yang diharapkan.

Target produksi merupakan salah satu hal yang sering ditekankan oleh pengelola kepada setiap karyawan. Setiap perusahaan batik pastinya memiliki target, hal itu juga berlaku pada perusahaan batik yang memproduksi setiap hari sebelum pandemi, perusahaan batik mampu memproduksi 300 kodi per hari dan setelah adanya pandemi mengalami pengurangan menjadi antara 50 sampai 100 kodi per hari. Target tersebut harus bisa tercapai guna meningkatkan pemasaran pada hasil produk batik. Target tersebut harus bisa tercapai agar dapat meningkatkan pemasaran pada hasil produk batik. Target produksi diperlukan untuk menunjang permintaan konsumen dipasaran. Perusahaan batik memiliki target tersendiri untuk produk batik yang akan diproduksi, dengan adanya target produksi diharapkan dapat mencukupi permintaan dari para konsumen dipasaran.

Pembelanjaan merupakan proses tentang merencanakan, mengorganisir, melaksanakan, mengontrol dana yang dimiliki oleh pengelola untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Setiap pengelola bisnis batik mempunyai cara tersendiri untuk mengatur efektifitas pembelanjaan bahan baku pokok untuk menunjang proses produksi di perusahaan batiknya.

Untuk pembelian bahan baku seperti kain dan serbuk-serbuk pewarna dilakukan menyesuaikan dengan bahan baku pokok yang akan diproduksi, pembelian bahan baku pendukung dilakukan setiap tiga bulan sekali. Mengurangi pembengkakan disetiap melakukan pembelian yang dilakukan oleh pengelola bisnis batik dan melakukan pembelian yang efisien akan mendukung kelancaran proses produksi. Pada dasarnya pembelian menyangkut fungsi perusahaan yang berkaitan dengan pencarian dan penggunaan dana secara efektif dan efisien (Wilandari et al., 2021). Penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Nur Daud (2017) bahwa dalam membuat persediaan untuk bahan baku tepung terigu, Wilto Kualasimpang melakukan pembelian tepung terigu dalam jumlah yang besar dan dengan frekuensi yang rendah per periode produksi, hal ini dilakukan untuk meminimalisir biaya persediaan.

Pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial di mana individu dan organisasi memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai dengan orang lain (Areo & Ph, 2014). Strategi pemasaran yang tepat sangat dibutuhkan agar produk barang atau jasa yang dijual mampu bersaing dan menembus pasaran. Batik Merak Manis mempunyai strategi pemasaran dengan memasarkan produk-produk ke dalam kota maupun luar kota. Pengelola perusahaan batik melakukan pemasaran hasil produk batik setiap hari dengan cara mengirimkan produknya ke daerah yang berpeluang tinggi. Selain itu dipasarkan melalui online dengan menggunakan media sosial. Disisi lain pengelola bisnis juga sudah memiliki toko atau showroom untuk menjual produknya, showroom ini dapat mempermudah konsumen dan masyarakat sekitar untuk melihat produk-produk batik. Sasaran utama dalam pemasaran produk batik mereka adalah orang tua dan remaja. Hasil penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dimas Hendika Wibowo, Zainul Arifin dan Sunarti (2015) yang menunjukkan Dalam memasarkan produknya, batik Diajeng Solo menggunakan strategi pemasaran segmentasi, targeting ke kalangan usia muda antara 16 – 30 tahun dan perusahaan.

Untuk lebih meningkatkan progres pemasaran, pengelola bisnis batik juga dituntut untuk berinovasi dalam mengembangkan produk batik yang mereka buat, hal ini dilakukan untuk menyeimbangkan permintaan dari para konsumen di pasaran. Motif batik yang menarik dan memiliki nilai jual yang tinggi (Irvan et al., 2020). Tetapi untuk produk batik yang berada di Batik Merak Manis mereka tidak melakukan pengembangan produk di batik cap dan printing, karena untuk menjaga corak identitas perusahaan batik tersebut. Tetapi batik tulis ada pengembangan karena mengikuti trend fashion yang berkembang semakin luas. Mempertahankan corak yang sudah melekat di hati konsumen dan mengedepankan kualitas

bahan menjadi pilihan para pengelola dalam pengembangan hasil produksinya, supaya hasil produk batik dapat dengan mudah diterima dipasaran dan target pemasaran bisa tercapai. Sama halnya dengan ungkapan bahwa promosi dan pengembangan produk secara simultan memiliki hubungan positive dan signifikan terhadap peningkatan hasil penjualan dengan kontribusi sebesar 37.0%(Jasmani, 2018).

Suatu perusahaan dapat dikatakan sukses dalam operasional tergantung pada pengarahan dan pengawasan yang dilakukan oleh pengelola perusahaan itu sendiri. Pengarahan adalah suatu tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota berusaha untuk mencapai sasaran sesuai dengan perencanaan manajerial dan usaha. Sedangkan pengawasan adalah kegiatan memantau suatu aktivitas untuk menjamin bahwa standar yang telah ditetapkan dapat terlaksana sebagaimana yang telah direncanakan. Rata-rata pengelola bisnis batik melakukan pengarahan dan pengawasan setiap hari meskipun dilakukan sendiri. Melakukan pengarahan dan pengawasan sendiri merupakan sebuah tanggung jawab bagi pengelola bisnis agar jalannya proses operasional produksi dapat sesuai standar yang telah ditetapkan. Pengelola memberikan pengarahan dan pengawasan secara terus menerus agar dapat menghasilkan produk yang sempurna (Wulandari et al., 2016). Hasil penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Septiarso (2015) yang menunjukkan proses pengarahan pada wahana Widuri Water Park dilakukan oleh seorang general manager dan rutin dilakukan setiap satu bulan sekali, serta pengawasan yang dilakukan oleh pihak manajemen wahana Widuri Water Park sudah berjalan sesuai dengan fungsinya.

Selain pengarahan dan pengawasan yang dilakukan oleh pengelola untuk mendukung kelancaran proses operasional, penerapan penilaian kerja atau evaluasi kinerja juga sangat dibutuhkan untuk meningkatkan kualitas kinerja karyawan pada suatu perusahaan. Dengan menjaga kualitas kinerja karyawan tentunya akan sangat berpengaruh untuk mengurangi kesalahan-kesalahan kerja yang kerap terjadi sebelumnya oleh karyawan. Setiap pengelola bisnis batik akan selalu melakukan penilaian kinerja atau evaluasi karyawan dengan kurun waktu satu bulan sekali atau tiga bulan sekali. Kegiatan tersebut dilakukan untuk menunjang kelancaran kinerja karyawan pada sistem produksi batik. Penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Devi Fitriani Wilandari (2021) yang menunjukkan bahwa penilaian kerja yang dilakukan oleh karyawan berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan.

### **3.3.2 Hambatan dan solusi dalam pengelolaan bisnis Batik Merak Manis**

Ada berbagai hambatan yang pengelola hadapi dalam mengelola bisnis batik yaitu: Harga bahan baku yang tidak stabil. Bahan baku memang sangat penting untuk proses produksi, apabila bahan baku tidak ada maka proses produksi tidak dapat berjalan. Bahan baku disebut juga bahan dasar yang dipergunakan untuk memproduksi suatu barang (Sentosa & Trianti, 2019). Bahan baku sangatlah penting untuk proses produksi, apabila bahan baku tidak ada maka proses produksi tidak dapat berjalan. Harga bahan baku juga menentukan harga produk, apabila harga bahan baku naik perusahaan batik tidak bisa langsung menaikkan harga produk. Harga bahan baku bisa naik secara tiba-tiba tanpa bisa diprediksi oleh pengelola. Apabila harga bahan baku naik, harga jual tidak bisa langsung naik mengikuti dengan harga bahan baku karena resiko konsumen akan pindah ke perusahaan batik yang lain

Rendahnya disiplin karyawan. Disiplin karyawan sangat kurang saat karyawan tersebut ingin mengambil izin bekerja secara mendadak. Hal tersebut sangat mengganggu proses produksi batik, terutama saat pesanan sedang banyak. Karyawan yang mengambil izin libur secara mendadak dapat menghambat proses produksi karena susah mencari karyawan pengganti dalam waktu yang singkat. Hal ini menyebabkan jumlah hasil produksi mengalami penurunan dan tidak dapat mencapai target produksi yang telah ditentukan.

Solusi untuk mengatasi hambatan dalam pengelolaan bisnis batik. Mengatasi hambatan dalam kenaikan bahan baku yang tidak stabil yaitu dengan membuat persediaan untuk bahan baku dan menurunkan keuntungan produk. Membuat persediaan untuk bahan baku dilakukan untuk dapat menghemat pengeluaran dan mencegah kerugian karena dengan melakukan hal tersebut perusahaan memiliki stok bahan baku jika harga bahan baku tiba-tiba naik. Ketersediaan bahan baku merupakan bagian penting yang sangat diperlukan dalam proses produksi (Sentosa & Trianti, 2019). Setiap perusahaan yang menyelenggarakan kegiatan produksi akan memerlukan persediaan bahan baku (Sentosa & Trianti, 2019). Hal ini diperkuat dengan penelitian dari Son & Van Hop (2021) yang menyatakan bahwa untuk menangani risiko operasional perusahaan maka perusahaan harus menentukan pemasok yang berkelanjutan dengan menentukan strategi yang tepat seperti mempertimbangkan kelebihan kapasitas untuk pasokan bahan baku. Apabila harga bahan baku naik, maka kita harus menurunkan sedikit laba. Menurut (Irvan et al., 2020) Apabila masih mengeluarkan biaya maka laba yang akan didapat semakin sedikit.

Mengatasi hambatan Kurangnya kedisiplinan karyawan yaitu dengan memberikan pengertian izin jauh-jauh hari, membuat peraturan, bersikap tegas dalam memberikan perizinan kepada karyawan. Dalam bekerja, kedisiplinan merupakan hal utama yang wajib dijunjung oleh seorang karyawan untuk menunjukkan kepada perusahaan bahwa dia mampu memegang

tanggung jawab yang diberikan kepadanya dengan baik maupun hal lain yang diembankan oleh perusahaan kepadanya (Saleh & Utomo, 2018). Disiplin merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kinerja karyawan, penegakan kedisiplinan karyawan merupakan sesuatu yang penting bagi suatu organisasi, karena dengan adanya kedisiplinan akan membuat pekerjaan yang dilakukan semakin efektif dan efisien (Irwanto & Melinda, 2015). Batik Merak Manis merupakan salah satu perusahaan penyedia lapangan pekerjaan khususnya lulusan baru, karena banyak lulusan baru yang melamar pada Pule Sejahtera, akan tetapi pihak Batik Merak Manis tetap menyortir dengan selektif. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian (Suranto, 2019) bahwa banyak lulusan pendidikan yang mencari lapangan pekerjaan untuk mendapatkan gaji dan jenjang karir yang baik.

#### **4. PENUTUP**

Berdasarkan analisis yang dilakukan, bahwa pengelolaan bisnis batik dilakukan dalam beberapa aspek yaitu perencanaan awal meliputi perencanaan lokasi dan bangunan, perencanaan modal, serta perencanaan alat dan bahan, pengarahan dan pengawasan yang hampir dilakukan setiap hari. Pembelian bahan baku batik dilakukan setiap satu bulan sekali, sedangkan bahan baku pendukung dilakukan harian atau mingguan menyesuaikan dengan bahan baku pokok yang akan diproduksi. Mekanisme produksi batik untuk berbagai jenis batik langkah awalnya sama yaitu dimulai dari bagian potong bahan baku sampai ke tahap quality control. Pemasaran hasil produksi batik dilakukan setiap hari dan di distribusikan ke toko atau showroom dan juga terdapat reseller di luar kota.

Hambatan dan solusi dalam pengelolaan bisnis batik yaitu kenaikan harga bahan baku yang tidak stabil dan rendahnya disiplin karyawan yang kurang. Untuk mengatasi hambatan kenaikan harga bahan baku, pengelola mengatasinya dengan melakukan penyetoran bahan baku dan menurunkan sedikit keuntungan dari produk. Sedangkan dalam mengatasi rendahnya disiplin karyawan, solusi yang digunakan pengelola yaitu dengan memberikan pengertian kepada karyawan untuk izin bekerja jauh-jauh hari, membuat peraturan, dan bersikap tegas dalam memberikan perizinan kepada karyawan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Arasti, Z., Zandi, F., & Bahmani, N. (2014). Business failure factors in Iranian SMEs: Do successful and unsuccessful entrepreneurs have different viewpoints? *Journal of Global*



- Entrepreneurship Research*, 4(1), 1–14. <https://doi.org/10.1186/s40497-014-0010-7>
- Areo, A. B., & Ph, D. (2014). Woman Involvement in Hand-Made Pottery and Marketing Concept Strategy. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 5(6), 150–159.
- Indriastuti, B. (2009). *Kajian Tentang Pengelolaan Usaha Pada Industri Kecil Konveksi Di Desa Tempursari Kecamatan Ngawen Kabupaten Klaten*. Universitas Negeri Semarang.
- Irvan, M., Ilmi, A. M., Choliliyah, I., Nada, R. F., Isnaini, S. L., & Khorinah, S. A. (2020). Pembuatan Batik Shibori Untuk Meningkatkan Kreativitas Masyarakat Pada Masa Pandemi. *Jurnal Graha Pengabdian*, 2(3), 223–232.
- Irwanto, T., & Melinda, T. F. (2015). *Pengaruh Disiplin dan Motivasi dan Kinerja Pegawai Dinas Peternakan dan Kesehatan Hewan Provinsi Bengkulu*. 215–228.
- Mangedaby, E. A., Setioko, B., & Sari, S. R. (2017). Pengaruh Desa Wisata Kampoeng Batik Laweyan terhadap Fungsi Permukiman di Kelurahan Laweyan Kota Surakarta. *Teknik*, 38(1), 28. <https://doi.org/10.14710/teknik.v38i1.12057>
- Melati, K. R. (2017). Perancangan dan Implementasi Perencanaan Bisnis dan Strategi Promosi bagi Kelompok Rintisan Usaha Mandiri Sanggar Batik Jenggolo dan Sekar Arum di Kota Yogyakarta. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*, 2(2), 216. <https://doi.org/10.22146/jpkkm.27278>
- Nurhaida, I., Noviyanto, A., Manurung, R., & Arymurthy, A. M. (2015). Automatic Indonesian's Batik Pattern Recognition Using SIFT Approach. *Procedia Computer Science*, 59(Iccsci), 567–576. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2015.07.547>
- Nury Ariani Wulansari, Desti Ranihusna, & Ida Maftukhah. (2015). Strategi Perencanaan Sdm Untuk Peningkatan Daya Saing Umkm Batik Semarang. *Prosiding Seminar Nasional Multi Disiplin Ilmu & Call for Papers Unisbank (Sendi\_U)*, 978–979.
- Rachmanto, Ellyas Arini Wanda, Winny Astuti, dan R. A. P. (2020). Perubahan Komponen Kampung Batik Laweyan Surakarta Untuk Mendukung Kota Kreatif Desain. *Desa-Kota*, 2, 86–99.
- Rahadi, R. A., Rahmawati, D., Windasari, N. A., & Belgiawan, P. F. (2020). The Analysis of Consumers ' Preferences for Batik Products in Indonesia. *Review of Integrative Business & Economics Research*, 9(1), 278–287.
- Saleh, A. R., & Utomo, H. (2018). Pengaruh Disiplin Kerja, Motivasi Kerja, Etos Kerja Dan Lingkungan Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Bagian Produksi Di Pt. Inko Java Semarang. *Among Makarti*, 11(1), 28–50. <https://doi.org/10.52353/ama.v11i1.160>
- Sentosa, E., & Trianti, E. (2019). Pengaruh Kualitas Bahan Baku, Proses Produksi Dan Kualitas Tenaga Kerja Terhadap Kualitas Produk Pada Pt Delta Surya Energy Di Bekasi.

- Oikonomia: Jurnal Manajemen*, 13(2), 62–71.  
<https://doi.org/10.47313/oikonomia.v13i2.506>
- Son, N. H., & Van Hop, N. (2021). A hybrid meta-heuristics approach for supplier selection and order allocation problem for supplying risks of recyclable raw materials. *International Journal of Industrial Engineering Computations*, 12(2), 177–190.  
<https://doi.org/10.5267/j.ijiec.2020.12.001>
- Suranto. (2019). Conceptual model on entrepreneurial intention in higher education. *Humanities and Social Sciences Reviews*, 7(3), 17–24.  
<https://doi.org/10.18510/hssr.2019.733>
- Wibowo, D. H., Arifin, Z., & Sunarti. (2015). Strategi dan Program Pemasaran. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 29(1), 59–66.
- Wilandari, D. F., Sunarsi, D., & Mas'adi, M. (2021). Pengaruh Penilaian Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Jaya Mandiri Rekabuana Di Cilandak. *Jurnal Ekonomi Efektif*, 3(2), 262–269. <https://doi.org/10.32493/jee.v3i2.8746>
- Wulandari, S. Z., Suwaryo, & Indriati, S. (2016). Peningkatan Kapasitas Usaha Batik Cap Motif Khas Pesona Gua Lawa Bagi Kelompok Batik Sekarsari Purbalingga. *Prosiding Seminar Nasional “Pengembangan Sumber Daya Perdesaan Dan Kearifan Lokal Berkelanjutan,”* 8(November), 1–11.